

ISSN: 2598-0815
eISSN: 2598-6058

EDUPRENEUR

**Jurnal Pengabdian Kepada
Masyarakat Bidang Kewirausahaan**

Vol. 1, No. 3, Agustus 2018



**LEMBAGA PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI MANADO**

EDUPRENEUR

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bidang Kewirausahaan

**PELATIHAN PEMBUATAN TEPUNG PISANG GOROHO (*Musa acuminata*,
SP) DAN CARA PEMBUATAN KUE BISCUIT DARI TEPUNG PISANG GOROHO**
Anatje Lihiang¹, Meity Sasinggala²)

**PENINGKATAN PRODUKTIFITAS MASYARAKAT MELALUI INDUSTRI
KREATIF DENGAN PEMANFAATAN POTENSI SUMBER DAYA LOKAL DI
DESA TIMBUOLO TENGAH GORONTALO**
Muhammad Sayuti¹, Hasanuddin²)

**PENGEMBANGAN UNIT PROSES PRODUKSI DAN KEMASAN PRODUK
OLAHAN BERBASIS RUMPUT LAUT UNTUK USAHA MIKRO PEMBUATAN
DODOL, SELAI DAN KERUPUK DI DESA ILODULUNGA KECAMATAN
ANGGREK KABUPATEN GORONTALO UTARA**
Selvi¹, Sri Indriyani Seme Dai²)

**PENGELOLAAN DANA DESA DAN ALOKASI DANA DESA DALAM
PENINGKATAN KEGIATAN EKONOMI PRODUKTIF DI DESA**
Imran Rosman Hambali¹, Fitri Hadi Yulia Akib²)

**DIVERSIFIKASI PANGAN OLAHAN BERBASIS KACANG TANAH UNTUK
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT
DI DESA PILOHAYANGA BARAT**
Siti Aisa Liputo¹, Zainuddin Antuli²), Yoyanda Bait³)

**PKM KELOMPOK PENJUAL ASESORIS DI BUKIT KASIH KANONANG
KECAMATAN KAWANGKOAN KABUPATEN MINAHASA
SULAWESI UTARA**
Rahel Widiawati Kimbal¹, Jeane Mantiri²)

**DISEMINASI PENGELOLAAN RTH PEMUKIMAN UNTUK MENINGKATKAN
BIODIVERSITAS FLORA**
Fabiola Baby Saroinsong¹, Josephus Innocentius Kalangi²)

**ANALISIS PROSES BISNIS BENGKEL GELAS UBAYA:
STRATEGI PENATAAN PROSES MANAJEMEN**
Restu Kartiko Widi¹, Arief Budhyantoro²), Emma Savitri³)

EDUPRENEUR

**Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Bidang Kewirausahaan**

Volume 1 || Nomor 3 || Agustus 2018

ISSN: 2598-0815

ISSN: 2598-6058

Penerbit:

**Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat
Universitas Negeri Manado
e-mail: lppm@unima.ac.id;**

Penasehat:

Rektor UNIMA

Penanggung Jawab:

Ketua LPPM

Redaktur:

Recky H. E. Sendouw, Ph.D.

Penyunting/Editor:

Prof. Dr. Suddin Simandjuntak, M.Si

Dr. Grace J. Sopotan, M.Si

Dr. Alfonds Maramis, M.Si

Dr. James D.D. Massie, SE, MSi (Universitas Sam Ratulangi)

Dr. Mu.h Jasri Djangi MSi (Universitas Negeri Makassar)

Joppi J. Rondonuwu, MA, Ph.D (Universitas Klabat)

Reggy N. Sarmitam, MM (Universitas Klabat)

Dr. Indrabayu, ST, MT, M.Bus.Sys (Universitas Hasanuddin)

Teddy Tandaju, SE, MBA (Adv) (Unika De la Salle)

Desain Grafis:

Wensi R. L. Paat, ST, MT

Fotografer:

Sam Saroinsong, SH, MH

Sekretariat:

Dr. Juliana Ohy, M.Si

Jeane Tuilan, S.Pd, M.Pd

Patricia Silangen, S.Pd, M.Si

Pembuat Artikel:

Jeane Mantiri, SAB, MAP

Penerbit:
LPM Press

EDUPRENEUR, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bidang Kewirausahaan, mempublikasikan hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM) bidang Kewirausahaan untuk semua jenjang pendidikan. Setiap naskah yang masuk ke redaksi akan ditelaah oleh Tim Editor dan Mitra Bestari. Terbit 4 kali setiap tahun, pada bulan Februari, Mei, Agustus, dan November.

DAFTAR ISI

PELATIHAN PEMBUATAN TEPUNG PISANG GOROHO (*Musa acuminata*, SP)
DAN CARA PEMBUATAN KUE BISCUIT DARI TEPUNG PISANG GOROGO
Anatje Lihiang¹, Meity Sasinggala² **Page [1-12]**

PENINGKATAN PRODUKTIVITAS MASYARAKAT MELALUI INDUSTRI
KREATIF DENGAN PEMANFAATAN POTENSI SUMBER DAYA LOKAL DI DESA
TIMBUOLO TENGAH GORONTALO
Muhammad Sayuti¹, Hasanuddin² **Page [13-18]**

PENGEMBANGAN UNIT PROSES PRODUKSI DAN KEMASAN PRODUK OLAHAN
BERBASIS RUMPUT LAUT UNTUK USAHA MIKRO PEMBUATAN DODOL, SELAI
DAN KERUPUK DI DESA ILODULUNGA KECAMATAN ANGGREK KABUPATEN
GORONTALO UTARA
Selvi¹, Sri Indriyani Seme Dai² **Page [19-27]**

PENGELOLAAN DANA DESA DAN ALOKASI DANA DESA DALAM
PENINGKATAN KEGIATAN EKONOMI PRODUKTIF DI DESA
Imran Rosman Hambali¹, Fitri Hadi Yulia Akib² **Page [28-39]**

DIVERSIFIKASI PANGAN OLAHAN BERBASIS KACANG TANAH UNTUK
MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA PILOHAYANGA
BARAT
Siti Aisa Liputo¹, Zainuddin Antuli², Yoyanda Bait³ **Page [40-45]**

PKM KELOMPOK PENJUAL ASESORIS DI BUKIT KASIH KANONANG
KECAMATAN KAWANGKOAN KABUPATEN MINAHASA SULAWESI UTARA
Rahel Widiawati Kimbal¹, Jeane Mantiri² **Page [46-53]**

DISEMINASI PENGELOLAAN RTH PEMUKIMAN UNTUK MENINGKATKAN
BIODIVERSITAS FLORA
Fabiola Baby Saroinsong¹, Josephus Innocentius Kalangi² **Page [54-61]**

ANALISIS PROSES BISNIS BENGKEL GELAS UBAYA:
STRATEGI PENATAAN PROSES MANAJEMEN
Restu Kartiko Widi¹, Arief Budhyantoro², Emma Savitri³ **Page [67-70]**

PANDUAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. PEDOMAN UMUM

- a) Naskah merupakan ringkasan hasil pengabdian kepada masyarakat.
- b) Naskah sudah ditulis dalam bentuk format DOC/DOCX yang sudah jadi dan siap cetak sesuai dengan template yang disediakan.
- c) Naskah ditulis dalam bahasa Indonesia dengan huruf Time New Roman font 11. Panjang naskah sekitar 8–15 halaman dan diketik 1 spasi.
- d) Seting halaman adalah 2 kolom dengan equal with column dan jarak antar kolom 5 mm, sedangkan Judul, Identitas Penulis, dan Abstract ditulis dalam 1 kolom.
- e) Ukuran kertas adalah A4 dengan lebar batas-batas tepi (margin) adalah 3,5 cm untuk batas atas, bawah dan kiri, sedang kanan adalah 2,0 cm.

2. SISTEMATIKA PENULISAN

- a) Bagian awal : judul, nama penulis, abstraksi.
- b) Bagian utama : berisi Pendahuluan, Kajian Pustaka (jika ada), Metode Pelaksanaan, Hasil dan Pembahasan, dan Kesimpulan dan Saran (jika ada).
- c) Bagian akhir : ucapan terima kasih (jika ada), keterangan simbol (jika ada), dan daftar pustaka.

3. JUDUL DAN NAMA PENULIS

- a) Judul dicetak dengan huruf besar/kapital, dicetak tebal (bold) dengan jenis huruf Times New Roman 12, spasi tunggal dengan jumlah kata maksimum 15.
- b) Nama penulis ditulis di bawah judul tanpa gelar, tidak boleh disingkat, diawali dengan huruf kapital, tanpa diawali dengan kata "oleh", urutan penulis adalah penulis pertama diikuti oleh penulis kedua, ketiga dan seterusnya.
- c) Nama perguruan tinggi dan alamat surel (email) semua penulis ditulis di bawah nama penulis dengan huruf Times New Roman.

4. ABSTRACT

- a) Abstract ditulis dalam bahasa Inggris, berisi tentang inti permasalahan/latar belakang, cara pemecahan masalah, dan hasil yang diperoleh. Kata abstract dicetak tebal (bold).
- b) Jumlah kata dalam abstract tidak lebih dari 250 kata dan diketik 1 spasi.
- c) Jenis huruf abstract adalah Times New Roman 11, disajikan dengan rata kiri dan rata kanan, disajikan dalam satu paragraph, dan ditulis tanpa menjorok (indent) pada awal kalimat.
- d) Abstract dilengkapi dengan Keywords yang terdiri atas 3-5 kata yang menjadi inti dari uraian abstraksi. Kata Keywords dicetak tebal (bold).

5. ATURAN UMUM PENULISAN NASKAH

- a) Setiap sub judul ditulis dengan huruf Times New Roman 11 dan dicetak tebal (bold).
- b) Alinea baru ditulis menjorok dengan indent-first line 0,75 cm, antar alinea tidak diberi spasi.
- c) Kata asing ditulis dengan huruf miring.
- d) Semua bilangan ditulis dengan angka, kecuali pada awal kalimat dan bilangan bulat yang kurang dari sepuluh harus dieja.
- e) Tabel dan gambar harus diberi keterangan yang jelas, dan diberi nomor urut.

6. REFERENSI

Penulisan pustaka menggunakan sistem Harvard Referencing Standard. Semua yang tertera dalam daftar pustaka harus dirujuk di dalam naskah. Kemutakhiran referensi sangat diutamakan.

A. Buku

[1] Penulis 1, Penulis 2 dst. (Nama belakang, nama depan disingkat). Tahun publikasi. Judul Buku cetak miring. Edisi, Penerbit. Tempat Publikasi.

Contoh:

O'Brien, J.A. dan. J.M. Marakas. 2011. Management Information Systems. Edisi 10. McGraw-Hill. New York-USA.

B. Artikel Jurnal

[2] Penulis 1, Penulis 2 dan seterusnya, (Nama belakang, nama depan disingkat). Tahun publikasi. Judul artikel. Nama Jurnal Cetak Miring. Vol. Nomor. Rentang Halaman.

Contoh:

Carlidge, J. 2012. Crossing boundaries: Using fact and fiction in adult learning. The Journal of Artistic and Creative Education. 6 (1): 94-111.

C. Prosiding Seminar/Konferensi

[3] Penulis 1, Penulis 2 dst, (Nama belakang, nama depan disingkat). Tahun publikasi. Judul artikel. Nama Konferensi. Tanggal, Bulan dan Tahun, Kota, Negara. Halaman.

Contoh:

Michael, R. 2011. Integrating innovation into enterprise architecture management. Proceeding on Tenth International Conference on Wirt-schafts Informatik. 16-18 February 2011, Zurich, Swis. Hal. 776-786.

D. Tesis atau Disertasi

[4] Penulis (Nama belakang, nama depan disingkat). Tahun publikasi. Judul. Skripsi, Tesis, atau Disertasi. Universitas.

Contoh:

Soegandhi. 2009. Aplikasi model kebangkrutan pada perusahaan daerah di Jawa Timur. Tesis. Fakultas Ekonomi Universitas Joyonegoro, Surabaya.

E. Sumber Rujukan dari Website

[5] Penulis. Tahun. Judul. Alamat Uniform Resources Locator (URL). Tanggal Diakses.

Contoh:

Ahmed, S. dan A. Zlate. Capital flows to emerging market economies: A brave new world?. <http://www.federalreserve.gov/pubs/ifdp/2013/1081/ifdp1081.pdf>. Diakses tanggal 18 Juni 2013.

7. ATURAN TAMBAHAN

7.1 Penulisan Rumus

Rumus matematika ditulis secara jelas dengan Microsoft Equation atau aplikasi lain yang sejenis dan diberi nomor seperti contoh berikut.

$$\psi = \frac{1\theta}{\beta - 5} \sum_{n=1}^N \log_{n-\tau}(rX_n) \quad (1)$$

7.2 Penulisan Tabel

Tabel diberi nomor sesuai urutan penyajian (Tabel 1, dst.), tanpa garis batas kanan atau kiri.

Judul

tabel ditulis di bagian atas tabel dengan posisi rata tengah (center justified).

JUDUL DITULIS DENGAN FONT TIMES NEW ROMAN 12 CETAK TEBAL

Penulis11), Penulis22) dst. [Font Times New Roman 10 Cetak Tebal dan Nama Tidak Boleh Disingkat]

- 1 Nama Fakultas, nama Perguruan Tinggi (penulis 1)
email: penulis_1@abc.ac.id
- 2 Nama Fakultas, nama Perguruan Tinggi (penulis 2)
email: penulis_2@cde.ac.id

Abstract [Times New Roman 11 Cetak Tebal dan Miring]

Abstract ditulis dalam bahasa Inggris yang berisikan isu-isu pokok, tujuan penelitian, metoda/pendekatan dan hasil penelitian. Abstract ditulis dalam satu alenia, tidak lebih dari 200 kata. (Times New Roman 11, spasi tunggal, dan cetak miring).

Keywords: *Maksimum 5 kata kunci dipisahkan dengan tanda koma. [Font Times New Roman 11 spasi tunggal, dan cetak miring]*

1. PENDAHULUAN [Times New Roman 11 bold]

Pendahuluan mencakup latar belakang atas isu atau permasalahan serta urgensi dan rasionalisasi kegiatan (penelitian atau pengabdian). Tujuan kegiatan dan rencana pemecahan masalah disajikan dalam bagian ini. Tinjauan pustaka yang relevan dan pengembangan hipotesis (jika ada) dimasukkan dalam bagian ini. [Times New Roman, 11, normal].

2. KAJIAN LITERATUR DAN PEGEMBANGAN HIPOTESIS (JIKA ADA)

Bagian ini berisi kajian literatur yang dijadikan sebagai penunjang konsep penelitian. Kajian literatur tidak terbatas pada teori saja, tetapi juga bukti-bukti empiris. Hipotesis penelitian (jika ada) harus dibangun dari konsep teori dan didukung oleh kajian empiris (penelitian sebelumnya). [Times New Roman, 11, normal].

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian menjelaskan rancangan kegiatan, ruang lingkup atau objek, bahan dan alat utama, tempat, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel penelitian, dan teknik analisis. [Times New Roman, 11, normal].

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menyajikan hasil penelitian. Hasil penelitian dapat dilengkapi dengan tabel, grafik (gambar), dan/atau bagan. Bagian pembahasan memaparkan hasil pengolahan data, menginterpretasikan penemuan secara logis, mengaitkan dengan sumber rujukan yang relevan. [Times New Roman, 11, normal].

5. KESIMPULAN

Kesimpulan berisi rangkuman singkat atas hasil penelitian dan pembahasan. [Times New Roman, 11, normal].

REFERENSI

Penulisan naskah dan sitasi yang diacu dalam naskah ini disarankan menggunakan aplikasi referensi (reference manager) seperti Mendeley, Zotero, Reffwork, Endnote dan lain-lain. [Times New Roman, 11, normal].

**PKM KELOMPOK PENJUAL ASESORIS DI BUKIT KASIH KANONANG
KECAMATAN KAWANGKOAN KABUPATEN MINAHASA
SULAWESI UTARA**

Rahel Widiawati Kimbal¹⁾, Jeane Mantiri²⁾
Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Manado¹⁾
rahelwkimbal@unima.ac.id
Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Manado²⁾
jeanelitha@unima.ac.id

ABSTRAK

Keindahan Tempat Wisata Religi Bukit Kasih Kanonang sudah dikenal banyak kalangan. Maka tidak mengherankan dalam rentang Juni hingga Desember 2016 tercatat ada 35.028 wisatawan yang telah mendatangi objek wisata ini. Besarnya kunjungan ini telah mendorong lahirnya penawaran berbagai jasa. Salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat adalah penjualan asesoris. Kelompok penjual asesoris ini semuanya tidak memiliki latar belakang atau pendidikan formal. Kondisi ini menyiratkan bahwa kemampuan memasarkan asesoris yang berjalan antara pengunjung dengan penjual lebih bersifat natural. Permasalahan mitra seperti: (1) Rendahnya kualitas barang yang dijual oleh penjual asesoris. Hal ini ditandai dengan ketidakmampuan penjual untuk menjelaskan secara mendetail komponen-komponen yang ada di dalam barang asesoris yang mereka jual dan, (2). Kurangnya variasi barang yang ditawarkan oleh penjual dikarenakan mereka hanya menjadi tangan kedua atau ketiga dari pedagang di luar daerah. Akibatnya produk yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan pasar. Solusi untuk permasalahan ini adalah pertama, memberikan sentuhan keilmuan berupa pemberian pelatihan ketrampilan cara mengelolah dan memasarkan barang asesoris dengan belajar mengenal lebih dekat karakter barang yang dijual. dan kedua, adalah, variasi produk asesoris yang monoton hendaknya dikembangkan menjadi lebih kaya dengan memasukkan unsur budaya bukit kasih. Maka perlu adanya kerjasama dengan pembuat asesoris dengan mengkomunikasikan model-model terbaru untuk diciptakan. sehingga ada penyegaran kembali produk asesoris. Metode dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini melibatkan masyarakat khususnya penjual asesoris yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelolah usaha mereka dan melibatkan mahasiswa ekonomi sebagai pendamping. Melalui kegiatan ini dihasilkan: (1) ada respons yang baik dari para penjual asesoris sehingga mereka berpartisipasi dan hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (2) Terbentuknya pemahaman yang sama mengapa pengetahuan dan keterampilan menjadi sebuah kebutuhan bagi kegiatan pengelolaan dan pemasaran asesoris, (3) melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terjadi perubahan pola fikir (mindset) penjual asesoris dalam hal pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola dan memasarkan asesoris dengan baik dan benar dan, (4) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan penjual asesoris tentang cara memasarkan asesoris agar terus meningkat, cara memelihara hubungan antara konsumen dan produsen. Selanjutnya cara membangun hubungan berkelanjutan dengan konsumen agar tetap bertahan bukan hanya sekedar jual beli saja.

Keyword: *Kelompok Penjual Asesoris, Bukit Kasih, Wisatawan, Pedagang, Produk.*

1. PENDAHULUAN

Keindahan Tempat Wisata Religi Bukit Kasih Kanonang sudah dikenal banyak kalangan. Maka tidak mengherankan dalam rentang Juni hingga Desember 2016 tercatat ada 35.028 wisatawan yang telah mendatangi objek wisata ini. Besarnya kunjungan ini telah mendorong lahirnya penawaran berbagai jasa. Salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat adalah penjualan asesoris. Kelompok penjual asesoris ini semuanya tidak memiliki latar belakang atau pendidikan formal. Kondisi ini menyiratkan bahwa kemampuan memasarkan asesoris yang berjalan antara pengunjung dengan penjual lebih bersifat natural. Pada kondisi ini mitra memiliki berbagai masalah seperti: (1) Rendahnya kualitas barang yang dijual oleh penjual asesoris. Hal ini ditandai dengan ketidakmampuan penjual untuk menjelaskan secara mendetail komponen-komponen yang ada di dalam barang asesoris yang mereka jual dan. (2). Kurangnya variasi barang yang ditawarkan oleh penjual dikarenakan mereka hanya menjadi tangan kedua atau ketiga dari pedagang di luar daerah. Akibatnya produk yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan pasar.

Merujuk pada permasalahan yang telah disebutkan sebelumnya khususnya mitra kelompok penjual asesoris maka solusi yang akan dilakukan adalah untuk mengatasi berbagai permasalahan. Pertama, permasalahan yang sangat mendasar yakni terkait dengan bagaimana strategi untuk meningkatkan kualitas barang dan jasa sehingga dapat menjawab harapan dan keinginan dari para pengunjung di Bukit Kasih Kanonang. Hal ini dapat dilaksanakan dengan memberikan sentuhan keilmuan berupa pemberian pelatihan ketrampilan cara mengelola dan memasarkan barang asesoris dengan belajar mengenal lebih

dekat karakter barang yang dijual. hal ini tentu saja membutuhkan kerjasama dengan tukang pembuat barang asesoris di daerah lain. Seperti para penjual dapat mengetahui dasar dari kualitas barang dengan mengetahui bahan yang digunakan, lamanya waktu pembuatan, tempat pembuatannya dimana, dan model apa saja yang banyak diminta oleh pembeli. Kegiatan pengenalan ini hendaknya dilakukan berjenjang sampai penjual asesoris dan pembuat asesoris dapat memiliki hubungan kerjasama yang saling menguntungkan satu dengan yang lainnya. Dengan kata lain, luaran dari strategi ini akan terlihat pada peningkatan penguasaan kemampuan menjelaskan secara mendetail mengenai asesoris yang dijual. harapannya informasi yang mendetail mampu memberikan daya tarik tersendiri pada pembeli untuk dapat membeli asesoris dengan mendapatkan kepuasan maksimal. hal ini tentu saja menjadi nilai tambah untuk kemajuan usaha penjual asesoris di Bukit Kasih kanonang.

Selanjutnya permasalahan kedua. Yaitu variasi produk asesoris yang monoton hendaknya dikembangkan menjadi lebih kaya dengan memasukkan unsur budaya bukit kasih. Contohnya asesoris kalung pada gantungannya sebagian besar bergambar salib, liontin bulat dan hati. Produk asesoris kalung ini terus dijumpai dan tidak pernah berubah. Hal yang sama juga dijumpai pada asesoris gelang, cincin, gantungan kunci dan topi. produk yang monoton dan tidak variatif ini tentu saja membosankan para pembeli. Oleh sebab itu perlu adanya kerjasama dengan pembuat asesoris dengan mengkomunikasikan model-model terbaru untuk diciptakan. sehingga ada penyegaran kembali produk asesoris. hal ini akan merangsang para pembeli untuk membeli produk baru, bahkan akan mengkoleksi barang tersebut sebanyak mungkin. karena produk tersebut akan memberikan kepuasan tersendiri. Kepuasan

yang didapat seperti kebanggaan pernah mengunjungi buki kasih dengan membeli asesoris yang ada tulisan bukit kasih atau gambar bukit kasih pada setiap asesoris ataupun asesoris tugu bukit kasih serta benda-benda sekitar yang dapat dijadikan asesoris unggulan buki kasih. Tentu saja solusi ini akan berdampak pada daya tarik wisata yang telah mendapat sentuhan penerapan Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

2. METODE KEGIATAN

A. Metode yang ditawarkan

Keberhasilan suatu program ditentukan oleh tingkat partisipasi atau dapat diterima dan dirasakan manfaat kegiatannya oleh masyarakat luas. Oleh karena itu dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini direncanakan melibatkan masyarakat khususnya penjual asesoris yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelola usaha mereka. Penjual asesoris ini juga bersedia dihimpun dan membentuk kelompok penjual asesoris yang belum pernah ada. Diharapkan kegiatan ini akan memberikan dampak yang lebih luas terutama dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi penjual asesoris saat ini. Di samping itu kegiatan ini akan melibatkan pemerintah desa dan tokoh agama atau adat setempat yang memiliki pengaruh kuat serta menjadi pribadi panutan dalam masyarakat.

Selain itu, kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini juga menggunakan pendekatan lain yaitu dengan cara melibatkan mahasiswa ekonomi sebagai pendamping dan sekaligus mereka belajar dan membagi ilmu dengan kegiatan magang dengan membagikan pengalaman belajar mereka di dalam kelas. Hal ini juga akan melahirkan jiwa wirausaha mahasiswa untuk menjadi wirausahawan melalui pengalaman praktis mengaplikasikan dan mengembangkan ilmu pengetahuan dan

keterampilan yang didapat untuk membantu kelompok penjual asesoris. Pada kegiatan IbM ini mereka akan berperan menjadi pendamping sekaligus tutor dan mitra latihan bagi para penjual asesoris yang mengikuti pelatihan ketrampilan mengelola usaha. Kehadiran mereka akan memperkuat dan menyemangati partisipasi mitra kegiatan dalam hal ini kelompok penjual asesoris. Kemitraan ini akan menguntungkan dalam menjamin keberhasilan dalam mengatasi permasalahan prioritas yang dialami oleh para penjual asesoris di Bukit Kasih Kanonang.

B. Pelaksanaan Kegiatan :

1. Sosialisasi

Satu kegiatan yang sangat penting adalah sosialisasi. Kegiatan ini ditekankan pada pemberian pemahaman akan pentingnya kegiatan untuk meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan Bukit Kasih sebagai ikon wisata serta untuk memastikan kepuasan para pengunjung. Pada proses sosialisasi ini, penjual asesoris akan diberi gambaran bagaimana mitra dapat mengatasi masalah-masalah mendasar yang selama ini mereka hadapi. Hal ini penting untuk menumbuhkan kesadaran sejak awal bahwa kegiatan ini bukan semata-mata untuk kepentingan Tim Universitas Negeri Manado melainkan untuk menjawab kebutuhan mereka. Seperti dalam hal memproduksi dan menjual asesoris sebagai cendramata yang tentu saja dapat memberikan keuntungan tersendiri. Dengan begitu maka mitra akan mengambil tanggung jawab bersama untuk menjamin keberhasilan pelaksanaan kegiatan pengabdian sekaligus melihat bahwa kegiatan ini tak bisa diabaikan. Kesadaran ini akan berperan penting untuk menentukan keberhasilan pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM)

2. Proses Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan ini langsung memadukan teori dan praktek dalam setiap pertemuannya. Ini berarti bahwa penjual asesoris sebagai mitra akan langsung dilibatkan dalam praktek cara mengelola sambil diselingi pemberian teori yang sesuai dengan konteks dan tujuan pengelolaan usaha penjual asesoris. Dengan demikian pelatihan ini menjadi proses pembelajaran teori ekonomi sekaligus penerapannya. Pada titik ini peran pelibatan komunitas belajar menjadi terasa sangat bermanfaat sebab mereka akan bermain peran (role play) untuk menjadi model dan pada giliran berikutnya menjadi partner latih bagi para penjual asesoris yang mengikuti kegiatan pelatihan. Dilain waktu, komunitas belajar dapat menjadi tempat bertanya untuk aspek pengetahuan atau teoretis yang belum dipahami. Hal ini sangat membantu peran tim pelaksana sekaligus bisa membuka jalan keberhasilan bagi pelaksanaan keseluruhan kegiatan. Dalam kaitan itu dapat ringkas bahwa implementasi yang dilaksanakan untuk menjadi solusi permasalahan sebagai berikut.

Pertama, Pengetahuan dan keterampilan dalam hal mengelola usaha asesoris. Para penjual asesoris diberikan teori dan latihan mengenai cara mengelola usaha ini. mulai dari pengadaan produk yang dijual hendaknya diketahui kualitas barang yang dibeli dari pedagang di daerah lain. sehingga hal ini akan membantu mereka mempromosikan barang yang dijual dengan disertai cerita-cerita mengenai Bukit Kasih yang memiliki sejarah khusus bagi masyarakat Minahasa. Tambahan cerita rakyat mereka akan menjadi daya tarik sendiri yang membuat pengunjung merasa puas yang tentu saja secara spontan akan ikut membeli asesoris mereka. Selanjutnya mitra usaha hendaknya menggunakan

bahasa yang tepat dan mudah dimengerti oleh pengunjung tanpa membuat kesalahan berkomunikasi. Serta ikut menciptakan suasana akrab yang membuat pengunjung betah dan akan berlama-lama menikmati keindahan alam Bukit kasih.

Kedua, pengetahuan mengenai cara memperbanyak variasi asesoris agar beranekaragam. Transfer ilmu ini diberikan melalui pelatihan dengan memberikan 1) pengenalan produk yang dihasilkan seperti kalung, gelang, gantungan kunci, cincin. 2) mempelajari keunikan Bukit Kasih dengan dimunculkannya gambar-gambar penting seperti gambar salib, monument Bukit Kasih, patung Toar Lumimuut yang merupakan nenek moyang orang minahasa dan gambar unik lain yang memiliki karakter mengenai Bukit Kasih. 3) mendesain gambar-gambar yang akan menjadi ikon khusus asesoris Bukit Kasih. 4) bekerjasama dengan pembuat asesoris dengan memberikan gambar yang menjadi karakter unik Bukit Kasih. 5) pengetahuan kepada mitra dengan tetap menjaga kualitas produk asesoris yang dihasilkan.

3. Evaluasi dan Keberlanjutan Program

Tahapan ini merupakan pemantauan dan pengecekan pada setiap langkah dan solusi yang diharapkan apakah telah memenuhi harapan. Kemajuan dan tantangan akan dipantau untuk menjadi bahan refleksi untuk langkah selanjutnya. Peran tiap komponen dalam pengabdian baik pelaksana maupun mitra dinilai peran dan tanggapannya. Secara umum, keberhasilan akhir akan dievaluasi dengan merujuk pada ketersediaan output, outcome dan impact dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM). Dalam konteks kegiatan ini, evaluasi akan melihat tercapainya output antaralain terlaksananya proses peningkatan

pengetahuan dan ketrampilan mengelola usaha, terciptanya lapangan pekerjaan, Sedangkan outcome dapat dilihat pada peningkatan kapasitas penjual asesoris sebagai anggota mitra, peningkatan layanan penjual asesoris, dan peningkatan pengetahuan dan ketrampilan penjual asesoris. Pada aspek impact ditunjukkan pada peningkatan pendapatan dari kelompok penjual asesoris, terjadinya perkembangan jumlah dan kualitas penjual asesoris dan bertambahnya serapan tenaga kerja baru.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan kepada kelompok penjual asesoris yang merupakan mitra dalam kegiatan ini. Mitra dalam kegiatan ini berjumlah 15 orang dan mereka memiliki jenjang pendidikan yang berbeda-beda seperti SD, SMP dan SMA.

Persoalan kelompok penjual asesoris ini sebagai mitra terletak pada 2 hal yaitu : (1) Rendahnya kualitas barang yang dijual oleh penjual asesoris. Hal ini ditandai dengan ketidakmampuan penjual untuk menjelaskan secara mendetail komponen-komponen yang ada di dalam barang asesoris yang mereka jual dan. (2). Kurangnya variasi barang yang ditawarkan oleh penjual dikarenakan mereka hanya menjadi tangan kedua atau ketiga dari pedagang di luar daerah. Akibatnya produk yang dihasilkan tidak semuanya memenuhi keinginan pasar. Selanjutnya status sosial kelompok penjual asesoris ini bervariasi. Ada yang bekerja sebagai petani, ibu rumah tangga, tukang ojek, pengusaha warung dan lain-lain.

Lokasi PKM dari perguruan tinggi adalah 30 Km dengan sarana transportasi yang digunakan adalah angkutan umum, mobil dan sepeda motor. Sarana komunikasi yang digunakan berupa telepon, internet dan surat. Untuk tim PKM berjumlah 1 (satu)

dosen yang bergelar doktor dengan 5 (lima) orang mahasiswa.

Untuk metode pelaksanaan kegiatan yaitu memberikan sentuhan keilmuan berupa pemberian pelatihan ketrampilan cara mengelolah dan memasarkan barang asesoris dengan belajar mengenal lebih dekat karakter barang yang dijual. dan kedua, adalah, variasi produk asesoris yang monoton hendaknya dikembangkan menjadi lebih kaya dengan memasukkan unsur budaya bukit kasih. Maka perlu adanya kerjasama dengan pembuat asesoris dengan mengkomunikasikan model-model terbaru untuk diciptakan. sehingga ada penyegaran kembali produk asesoris. Luaran kegiatan PKM ini antara lain:(1) Peningkatan jumlah penjual asesoris handal yang memiliki keterampilan dan pengetahuan khusus pada bidang pengelolaan usaha asesoris di Bukit Kasih. (2) Terciptanya produk asesoris baru yang memiliki karakter Bukit Kasih Kanonang.

Metode dalam pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini melibatkan masyarakat khususnya penjual asesoris yang kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan mengelolah usaha mereka. Penjual asesoris ini juga bersedia dihimpun dan membentuk kelompok penjual asesoris yang belum pernah ada. Diharapkan kegiatan ini akan memberikan dampak dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi penjual asesoris. Di samping itu kegiatan ini akan melibatkan pemerintah desa dan tokoh agama atau adat setempat yang memiliki pengaruh kuat serta menjadi pribadi panutan dalam masyarakat.

Selain itu, kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini juga menggunakan pendekatan dengan cara melibatkan mahasiswa ekonomi sebagai pendamping dan sekaligus mereka belajar dan membagi ilmu. Kemitraan ini akan menguntungkan dalam menjamin keberhasilan dalam mengatasi permasalahan prioritas yang

dialami oleh para penjual asesoris di Bukit Kasih Kanonang.

Melalui kegiatan ini dapat dicapai beberapa hal seperti:

(1) Ada respons yang baik dari para penjual asesoris sehingga mereka berpartisipasi dan hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Para penjual asesoris ketika mendapatkan undangan dari Tim pengabdian sangat antusias untuk mengikuti kegiatan ini. Hal ini dibuktikan dengan kehadiran mereka yang tepat waktu. Bukan itu saja, kehadiran mereka menandakan besarnya harapan untuk mendapatkan pengetahuan mengenai cara menjual dan mengelolah asesoris yang ada.

(2) Terbentuknya pemahaman yang sama mengapa pengetahuan dan keterampilan menjadi sebuah kebutuhan bagi kegiatan pengelolaan dan pemasaran asesoris. Ketika mengikuti kegiatan ini, para penjual asesoris menjadi sadar ternyata kegiatan pengelolaan dan pemasaran asesoris ini sangat penting dalam usaha kegiatan mereka. Hal ini dinyatakan oleh salah satu penjual asesoris yaitu Ibu Eva Pinatik yang mengatakan bahwa selama ini mereka hanya bermodalkan kenekatan ketika menjual asesoris. Mereka hanya memiliki bekal pengetahuan alami yang datang dari diri mereka sendiri. Sehingga kemampuan mereka menjual aksesoris berdasarkan keaktifan pribadi lepas pribadi.

(3) melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terjadi perubahan pola pikir (mindset) penjual asesoris dalam hal pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola dan memasarkan asesoris dengan baik dan benar. Terbentuknya pola pikir yang baik dan benar dalam menjual asesoris di lokasi

wisata Bukit kasih kanonang, tentu saja menjadi input positif buat masyarakat setempat dan khususnya para penjual asesoris. Karena selama ini mereka hanya berpikir menjual dan barang mereka dibeli oleh para pengunjung. Itulah tujuan utama mereka dan setelah itu memperoleh keuntungan. Seperti yang dituturkan oleh salah satu penjual iu Hesti Pinatik yang menyatakan bahwa ketika mereka menjual asesoris kepada pengunjung, mereka mengikuti dari belakang dan seakan-akan terus menerus mengikuti pengunjung. Mereka akan berhenti ketika para pengunjung sudah membeli produk mereka. Hal lain lagi mereka tidak pernah memikirkan perasaan pengunjung apakah mereka nyaman atau tidak dengan kehadiran para penjual asesoris. Hal itulah yang membuat beberapa pengunjung mengeluarkan kata menolak dengan kasar ketika ditawarkan produk asesoris tersebut. Sebagai penjual hal itu adalah hal yang biasa. Bagi mereka penjual asesoris yang penting barang mereka laku dibeli. Setelah mengikuti kegiatan ini para penjual asesoris mulai mendapatkan pengetahuan bagaimana keberadaan mereka dapat diterima oleh pengunjung tanpa mengganggu kenyamanan pengunjung. Hal yang dilakukan adalah mereka akan memberikan informasi tentang keberadaan bukit kasih dengan menuangkan sejarah bukit kasih yang cukup menarik mengenai cerita dari setiap patung yang ada. Misalnya patung Toar Lumimuut yang merupakan nenek moyang orang Minahasa. Begitu juga dengan adanya patung salib dan bangunan 4 (empat) rumah ibadah. Cerita ini dapat membantu pengunjung untuk

menikmati keindahan wisata Bukit Kasih ini. Tentu saja secara otomatis mereka akan membeli asesoris meskipun tidak ditawarkan. Selanjutnya ketika barang mereka akan dibeli, para penjual asesoris akan menjelaskan beberapa arti dibalik asesoris yang mereka jual. Contohnya salib artinya adalah sebuah pengorbanan serta arti-arti lain yang tergambar dalam beberapa asesoris tersebut.

(4) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan penjual asesoris tentang cara memasarkan asesoris agar terus meningkat, cara memelihara hubungan antara konsumen dan produsen. Selanjutnya cara membangun hubungan berkelanjutan dengan konsumen agar tetap bertahan bukan hanya sekedar jual beli saja. Awalnya hal ini kurang disadari oleh para penjual asesoris. Mereka hanya berpikir klasik yaitu ketika barang mereka dibeli orang maka hubungan mereka selesai ketika terjadi transaksi jual beli. Selama ini mereka tidak berpikir bahwa hubungan ini harus tetap dijaga meskipun pengunjung baru sekali datang mengunjungi. Mereka tidak berpikir bahwa pengunjung itu memiliki keinginan untuk kembali datang mengunjungi Bukit Kasih, dengan membawa teman-teman mereka ataupun sendiri untuk kembali menikmati keindahan Lokasi wisata ini. Setelah mengikuti kegiatan ini para penjual asesoris sadar ternyata hubungan yang berkelanjutan sangat penting dalam kegiatan usaha mereka. Sebab apa yang mereka lakukan selama ini ternyata dapat memperpendek usaha mereka. Oleh sebab itu memelihara hubungan dengan memberikan produk yang berkualitas sangat penting. Bukan itu

saja pemberian bonus harga ikut membantu kelangsungan hubungan ini. Hal ini perlu diterapkan agar usaha ini tetap hidup dan berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Melalui kegiatan Pengabdian pada masyarakat maka dapat disimpulkan: (1) ada respons yang baik dari para penjual asesoris sehingga mereka berpartisipasi dan hadir dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (2) Terbentuknya pemahaman yang sama mengapa pengetahuan dan keterampilan menjadi sebuah kebutuhan bagi kegiatan pengelolaan dan pemasaran asesoris, (3) melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat ini terjadi perubahan pola pikir (mindset) penjual asesoris dalam hal pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola dan memasarkan asesoris dengan baik dan benar dan, (4) Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan penjual asesoris tentang cara memasarkan asesoris agar terus meningkat, cara memelihara hubungan antara konsumen dan produsen. Selanjutnya cara membangun hubungan berkelanjutan dengan konsumen agar tetap bertahan bukan hanya sekedar jual beli saja.

Rekomendasi

1. Masyarakat mengharapkan kegiatan ini kembali dilaksanakan secara berkesinambungan agar dapat memberikan nilai tambah dalam usaha penjualan asesoris.
2. Penjual asesoris mengharapkan mereka bisa bekerjasama dengan pembuat asesoris secara langsung dimana tempat mereka membeli barang. Bukan hanya menjadi perpanjangan tangan dari penjual lain.
3. Pihak Universitas Negeri Manado dan pemerintah setempat dapat bekerjasama aktif untuk melahirkan penjual asesoris baru yang memiliki

keterampilan dan pengetahuan yang unggul.

5. REFERENSI

- Donald dan Douglas, 1996. Kiat Memasarkan Produk Anda, Pedoman Perencanaan Untuk Perusahaan Kecil. Arcan.Jakarta.
- Kotler, P. 2005. Manajemen Pemasaran (Terjemahan). Edisi Milenium. PT. Indeks Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Maulana, A. 1987. Manajemen pemasaran. Erlangga. Jakarta
- Mujanah, S. dkk. 2016. IBM Kelompok Usaha Kecil Krupuk di kenjeran Kota Surabaya. Jurnal Pengabdian LPPM UNTAG Surabaya Vol 02 No 1 Hal 103-116
- Rahayu, S. dkk. 2014. IbM Kelompok Usaha Produk Olahan Susu Segar Di Dusun Boyong Desa Hargobinangun, Sleman Yogyakarta. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan Vol 3 No 3, September 2014. Hal 160-169.
- Saladin, D. 2003. Intisari Pemasaran dan Unsur-Unsur Pemasaran. CV. Linda Karya. Bandung.
- Yosef Ikanubun. 2017. Tugu di Bukit Kasih kanonang. Liputan 6.com Minahasa www.tribunnews.com. Bukit Kasih Kanonag Tantang Wisatawan. www.kompasiana.com. Mengunjungi Tugu Toleransi di Bukit Kasih Kanonang.